

拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-003

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	中信证券肖俨衍、毛洪波、齐祎宁，国信证券杜杨，星燎投资王诗雨、张海斌等	
时间	2017.05.10 下午 14:30	
地点	二楼会议室	
公司接待人员	龙麒 李雯 陶靖	
投资者关系活动主要内容介绍		
<p>公司目前的核心业务是在线教育，2016 年度实现营收近 70%。</p> <p>公司成立至今，经历了五个阶段的发展历程：第一阶段是自 1996 年成立到 2002 年，公司倚靠软件开发与系统集成解决生存问题；第二阶段是 2003-2008 年，公司提供行业软件与增值服务，主营业务战略升级，并于 2008 年在深交所中小板上市；第三阶段为 2009-2014 年，是公司发展的一个关键时期，公司布局移动互联网，以教育为核心，进行了艰难的转型；2015-2016 年，公司通过内生+外延大力整合资源，全力加速教育生态圈的构建；未来三年，公司的目标是跻身教育第一阵营。</p> <p>教育行业拥有万亿市场空间，是一个刚需的市场，然而在如此巨额的市场空间下，处在第一梯队的企业市占率仍不到 1%，整体行业格局未形成，尚处于诸侯割据时代。在此情形下，公司在过去两年加大了资源整合的步伐，全力加速教育生态圈构建，未来通过差异化的路径，进入教育第一阵营。我们认为教育的核心是内容+服务，只有内容+服务才能有效建立与学习者的连接，并最终成就一个平台。</p> <p>为此，公司打造了全国最大最强的 O2O 教育渠道：</p> <p>1、通过七年的 O2O 地推构建全国校园服务渠道，目前覆盖 16 个省，1500+</p>		

人服务运营团队，服务 3 万所中小学，1800 万用户。

2、通过近二十年考试服务和教育评价构建全国教委渠道；高考服务 18 个省教育厅，高考市场份额超过 58%；中考服务 140+个地市教育局，中考市场份额超 35%；考试及评价数据处理量超过 2 亿人次。

3、公司通过十五年多媒体课程服务构建全国幼儿园渠道；超过 200 人服务运营团队覆盖 1.5 万所幼儿园。

此外，公司形成了面向教委、学校、幼儿园的完整 to B 解决方案。面向区教育局，公司打造了以管理+考试+数据+评价为核心的大数据开放平台；面向校园管理，公司构建了以管理+内容+评价为核心的服务体系；幼教领域，公司以课程+家园共育为核心构建云宝贝智慧幼教平台。开放平台的构建不仅给公司贡献良好的利润和现金流，同时也是驱动 3-18 岁 C 端应用的最重要手段和途径。

2016 年之前，我们是处在以基础设施建设、信息化管理为基础的教育信息化 1.0 时代；2016 年之后，我们进入了以优质内容/服务、大数据+评价为核心竞争力的信息化 2.0 时代，这也是卡位教育信息化新阶段的关键点，公司的优势是大数据+评价。

Q：收购的火溶、海云天、长征的总盈利高于公司并表后数据？

主要是因为公司 2016 年在教育领域增大了相关投入的所致，如研发投入这块就较去年增长了一倍以上。

K12 领域，公司加大学业评价与综合素质评价研发投入，深入教育过程的参与，对教育过程中各方面的数据进行采集和分析评价，重点攻克测量模型和指标的科学性、公平性、准确性的难点。另一方面，重点研发 K12 互联网相关产品，夯实智慧教育云平台，将校内/校外、线上/线下打通，打造开放式一站服务学习平台。幼教领域，公司重点投入云宝贝平台研发，以云端化的产品+本地化的服务满足园所、幼儿、家长需求。

Q：公司 2016 年的营业外收入较多？

公司营业外收入属于正常水平，主要是因为火溶信息没有 100%完成 2015 年度的业绩承诺，在 2016 年以股份+现金的方式进行了补偿，其中现金补偿了 2000 多万，占了公司 2016 年度营业外收入的半数以上。

Q：公司两所合办学校的情况？

公司认为教育的核心是内容+服务，多年来公司一直积极探索优质内容的构建。

教育培训：拓维教育 O2O 学习培训中心运营七年，拥有近 400 名老师，1 万多名在校生，数学培训学生代表中国参加世界中学生数学竞赛并获得 IMO 金牌，作文培训成为湖南省排名第一培训品牌，成功打造了作文和数学两大区域优质的内容和品牌。

实体学校：公司联合名校共同建设全日制中小学，形成系统性、优质的校内内容和教研。公司与湖南博才小学合作，开办全国第一所寄宿制“全课程”实验学校，打造全国“互联网+教育”创新标杆学校，以个性化教育、高科技手段、国际化视野结合国际上最先进的教育理念，注重培养学生的综合素质。公司与湖南长郡中学合作，传承长郡中学优秀教育理念，融合国际化教学思想，以学生为中心，强调个性化和自主学习，打造湖南首所国际化和“互联网+”双特色新型中学。

名校网校：与长沙名校合作成立长郡网校，目前覆盖 150 所学校、30 多万学生。

研究院：幼教领域，重视内容研发，成立了儿童成长研究院，教育部学前教育专业委员会理事长朱家雄教授任院长，汇集幼教行业专家，全球性整合和构建面向幼儿园和家庭教育的优质内容。

Q：公司教育业务未来发展方向？

公司在过去的 7 年时间，构建了强大的教育渠道并形成了优质的产品解决方案；自今年开始的 3 年时间，公司将专心打造教育的核心即内容+服务，构建完善的内容体系；之后，再通过 2 年时间，以内容+服务有效建立与学习者/C 端的连接，打通校内、校外、线上、线下，围绕课前、课中、课后构建 K12 教育一站式学习平台，提供区域高品质内容、本地化贴心服务及差异化定位。

Q:公司定增情况进展？

公司这次开展的非公开发行股票项目已于 4 月初收到中国证监会的核准批

文，目前正在稳步推进，公司将在批文有效期内尽快完成本次项目的实施。

Q：公司游戏业务今后发展规模？

游戏行业拥有千亿的市场容量，孕育了许多伟大的企业，行业格局早已形成。公司游戏业务的整个产业链已经完善，国内外市场均已布局，游戏业务的发展已经满足公司当初的预期，后续还将针对海外市场进行逐个开拓和运营。公司资源有限，教育市场很大，同时也在公司发展战略中占据较大的比重，因而会占据公司较多资源。公司游戏业务在行业自然增速红利以及公司“精品化”路径的策略下，给公司发展贡献长期稳定的现金流。

附件清单	无
日期	2017.05.10